

**VŠB – Technická univerzita Ostrava**  
**Fakulta metalurgie a materiálového inženýrství**  
**Studijní program Ekonomika a řízení průmyslových systémů**  
**Studijní obor Ekonomika a management v průmyslu**

## **BAKALÁŘSKÁ PRÁCE**

**Snižování podnikatelského rizika v mezinárodním obchodě**

The Reducing Business Risk in International Trade

Autor: Jakub Heidler  
Vedoucí bakalářské práce: Ing. Andrea Sikorová, Ph.D.

Akademický rok 2010/2011

VŠB - Technická univerzita Ostrava  
Fakulta metalurgie a materiálového inženýrství  
Katedra ekonomiky a managementu v metalurgii

## Zadání bakalářské práce

Student: **Jakub Heidler**

Studijní program: B3922 Ekonomika a řízení průmyslových systémů

Studijní obor: 6208R123 Ekonomika a management v průmyslu

Téma: **Snižování podnikatelského rizika v mezinárodním obchodě**  
**The Reducing Business Risk in International Trade**

Zásady pro vypracování:

- charakterizujte riziko v mezinárodním obchodě (jazykové bariéry, vzdálenost, cizí zákony a zvyky, výkyvy zahraničních měn),
- popište některé způsoby snižování podnikatelského rizika (dokumentární způsoby placení, bankovní záruka, forfaiting, faktoring), jejich výhody a nevýhody,
- zhodnoťte teoretické názory a stanoviska na zadanou problematiku a uveďte vlastní názor podložený argumenty na danou problematiku.

Seznam doporučené odborné literatury:

1. SATO, A. Mezinárodní obchodní operace. Praha: Grada Publishing a.s., 2007.
2. SVATOŠ, M. a kol. Zahraniční obchod: teorie a praxe. Praha: Grada Publishing, a.s., 2009.
3. BENEŠ, V. a kol. Zahraniční obchod. Praha: Grada Publishing, a.s., 2004.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Andrea Sikorová, Ph.D.**

Datum zadání: 30.11.2010

Datum odevzdání: 29.04.2011



*v. j. I. Janík*

prof. Ing. Ivo Janík, CSc.  
vedoucí katedry

*L. Dobrovský*

prof. Ing. Ludovít Dobrovský, CSc., Dr.h.c.  
děkan fakulty

## **Zásady pro vypracování bakalářské práce**

### **I.**

Bakalářskou prací (dále jen BP) se ověřují vědomosti a dovednosti, které student získal během studia, a jeho schopnosti využívat je při řešení teoretických i praktických problémů.

### **II.**

#### **Uspořádání bakalářské práce:**

- |  |                              |
|--|------------------------------|
| 1. Titulní list                              | 5. Obsah BP                  |
| 2. Zásady pro vypracování BP                 | 6. Textová část BP           |
| 3. Prohlášení + mistopřísežné prohlášení     | 7. Seznam použité literatury |
| 4. Abstrakt + klíčová slova česky a anglicky | 8. Přílohy                   |

ad 1) Titulním listem je originál zadání BP, který student obdrží na své oborové katedře.

ad 2) Tyto „Zásady pro vypracování bakalářské práce“ následují za titulním listem.

ad 3) Prohlášení + mistopřísežné prohlášení napsané na zvláštním listě (student jej obdrží na své oborové katedře) a vlastnoručně podepsané studentem s uvedením data odevzdání BP.  
*V případě, že BP vychází ze spolupráce s jinými právníckými a fyzickými osobami a obsahuje citlivé údaje, je na zvláštním listě vloženo prohlášení spolupracující právnícké nebo fyzické osoby o souhlasu se zveřejněním BP.*

ad 4) Abstrakt a klíčová slova jsou uvedena na zvláštním listě česky a anglicky v rozsahu max. 1 strany pro obě jazykové verze.

ad 5) Obsah BP se uvádí na zvláštním listě. Zahnuje názvy všech očíslovaných kapitol, podkapitol a statí textové části BP, odkaz na seznam příloh a seznam použité literatury, s uvedením příslušné stránky. Předpokládá se desetinné číslování.

ad 6) Textová část BP obvykle zahrnuje:

- Úvod, obsahující charakteristiku řešeného problému a cíle jeho řešení v souladu se zadáním BP;
- Vlastní rozpracování BP (včetně obrázků, tabulek, výpočtů) s dílčími závěry, vhodně členěné do kapitol a podkapitol podle povahy problému;
- Závěr, obsahující celkové hodnocení výsledků BP z hlediska stanoveného zadání.

BP nemusí obsahovat experimentální (aplikační) část.

BP bude zpracována v rozsahu min. 25 stran (včetně obsahu a seznamu použité literatury). Text musí být napsán vhodným textovým editorem počítače po jedné straně bílého nelesklého papíru formátu A4 při respektování následující doporučené úpravy - písmo Times New Roman (nebo podobné) 12b; řádkování 1,5; okraje – horní, dolní – 2,5 cm, levý – 3 cm, pravý 2 cm. Fotografie, schémata, obrázky, tabulky musí být očíslovány a musí na ně být v textu poukázáno. Budou zařazeny průběžně v textu, pouze je-li to nezbytně nutné, jako přílohy (viz ad 8).

Odborná terminologie práce musí odpovídat platným normám. Všechny výpočty musí být přehledně uspořádány tak, aby každý odborník byl schopen přezkoušet jejich správnost.

U vzorců, údajů a hodnot převzatých z odborné literatury nebo z praxe musí být uveden jejich pramen - u literatury citován číselným odkazem (v hranatých závorkách) na seznam použité literatury.

Nedostatky ve způsobu vyjadřování, nedostatky gramatické, neopravené chyby v textu mohou snížit klasifikaci práce.

- ad 7) BP bude obsahovat alespoň 10 literárních odkazů, z toho nejméně 3 v některém ze světových jazyků.

Seznam použité literatury se píše na zvláštním listě. Citaci literatury je nutno uvádět důsledně v souladu s ČSN ISO 690. Na práce uvedené v seznamu použité literatury musí být uveden odkaz v textu BP.

- ad 8) Přílohy budou obsahovat jen ty části (speciální výpočty, zdrojové texty programů aj.), které nelze vhodně včlenit do vlastní textové části, např. z důvodu ztráty srozumitelnosti.

### III.

Bakalářskou práci student odevzdá ve dvou knihařsky svázaných vyhotoveních, pokud katedra garantující studijní obor neurčí jiný počet. Vnější desky budou označeny takto:

nahoře: *Vysoká škola báňská - Technická univerzita Ostrava*  
*Fakulta metalurgie a materiálového inženýrství*  
*Katedra .....*

uprostřed: *BAKALÁŘSKÁ PRÁCE*

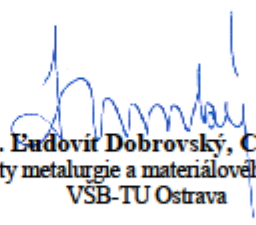
dole: *Rok* *Jméno a příjmení*

Kromě těchto dvou knihařsky svázaných výtisků odevzdá student kompletní práci také v elektronické formě do IS EDISON včetně abstraktu a klíčových slov v češtině a angličtině.

### IV.

Bakalářská práce, která neodpovídá těmto zásadám, nemůže být přijata k obhajobě. Tyto zásady jsou závazné pro studenty všech studijních programů a forem bakalářského studia fakulty metalurgie a materiálového inženýrství Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava od akademického roku 2009/2010.

Ostrava 30. 11. 2010

  
**Prof. Ing. Eudovít Dobrovský, CSc., Dr.h.c.**  
děkan fakulty metalurgie a materiálového inženýrství  
VŠB-TU Ostrava

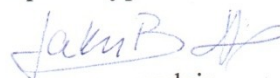
## Prohlášení autora bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména §35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního (§60 – školní dílo);
- беру на вѣдомі, же Высoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB – TUO) má právo nevýdělečně ke své vnitřní potřebě bakalářskou práci užít (§35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude archivována v elektronické formě v databázi Ústřední knihovny VŠB – TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB – TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu §12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo – bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB – TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB – TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- беру на вѣдомі, же оdevздáním své bakalářské práce souhlasím s jejím zveřejněním podle zákona č. 111/1998Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (Zákon o vysokých školách) bez ohledu na výsledek její obhajoby.

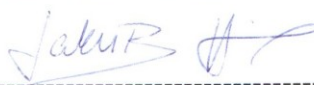
**Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou bakalářskou práci vypracoval samostatně.**

V Ostravě 29.4.2011

  
podpis

Děkuji vedoucí své bakalářské práce Ing. A. Sikorové, Ph.D. za odborné vedení a konzultace,  
které mi při psaní práce poskytla.

V Orlové dne 10. 4. 2011



---



## **Abstrakt**

Tématem bakalářská práce je snižování podnikatelského rizika v mezinárodním obchodě. Práce je rozdělena do tří kapitol. První část je zaměřena na mezinárodní obchod, jeho teorie, kvantifikaci a dále na mezinárodní podnikatelská prostředí, které zachycují problémy, jež mohou nastat při mezinárodním podnikání. Druhá část zachycuje teoretický význam rizika v mezinárodním obchodě, jejich dělení, a také možnosti jejich prevence. Ve třetí části této bakalářské práce je poukázáno na některé metody snižování podnikatelského rizika a jejich výhody a nevýhody. Cílem práce je poznat rizika v mezinárodním podnikání a pokusit se je co nejefektivněji eliminovat.

The theme of my work is to reduce business risks in international trade. The work is divided into three chapters. The first part focuses on international trade, its theory, quantification and the international business environment, covering the problems that may arise in international business. The second part shows the theoretical significance of the risk in international trade, their separation and the possibility of prevention. In the third part of this work is highlighted on some entrepreneurial risk reduction methods and their advantages and disadvantages. The goal is to identify risks in international business and try to eliminate them by the most effective way.

## **Klíčová slova:**

Mezinárodní obchod, rizika, dělení rizik, metody snižování rizika

## **Key words:**

International trade, risk, risk sharing, risk reduction methods

## Obsah

<b>ÚVOD .....</b>	<b>9</b>
<b>1. Mezinárodní obchod.....</b>	<b>11</b>
1.1 Absolutní výhody mezinárodního obchodu .....	12
1.2 Komparativní výhody mezinárodního obchodu .....	13
1.3 Kvantifikace postavení zahraničního obchodu .....	16
1.4 Mezinárodní podnikatelské prostředí .....	18
1.4.1 Kulturně-sociálního prostředí .....	18
1.4.2. Politicko-legislativního prostředí .....	18
1.4.3 Ekonomického prostředí .....	19
1.4.4 Institucionální prostředí.....	20
<b>2. Rizika v mezinárodním obchodě .....</b>	<b>21</b>
2.1 Dělení rizik.....	22
2.1.1 Rizika tržní .....	23
2.1.2 Rizika komerční .....	24
2.1.3 Rizika přepravní .....	25
2.1.4 Rizika teritoriální.....	26
2.1.5 Rizika kurzová.....	27
<b>3. Metody omezování rizik v mezinárodním obchodě.....</b>	<b>30</b>
3.1 Přesun rizika .....	30
3.1.1 Pojištění rizik v mezinárodním obchodě .....	30
3.1.2 Bankovní instrumenty .....	32
3.1.3 Dodací parita .....	37
3.1.4 Faktoring .....	38
3.1.5 Forfaiting .....	39
3.2. Diverzifikace .....	41
<b>ZÁVĚR .....</b>	<b>42</b>
<b>SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY .....</b>	<b>44</b>
<b>SEZNAM TABULEK .....</b>	<b>46</b>
<b>SEZNAM OBRÁZKŮ .....</b>	<b>47</b>
<b>SEZNAM GRAFŮ .....</b>	<b>48</b>
<b>SEZNAM PŘÍLOH .....</b>	<b>49</b>



# ÚVOD

Téma své bakalářské práce jsem si zvolil proto, že bych ve svém budoucím životě chtěl vykonávat povolání, které bude spojeno s cestováním, komunikací v cizím jazyce a v neposlední řadě při něm využívat svých znalostí, které získám vypracováním této bakalářské práce a studiem na zdejší univerzitě.

Cílem všech firem je prosadit se na trhu, a proto musí jejich manažerské týmy podstupovat určitá rizika a řešit z nich vyplývající problémy. Paradoxně však v některých odvětvích jsou rizika naopak vyhledávána, například v investičních společnostech. V těchto případech platí, čím větší riziko firma podstoupí, tím může více získat, ale i ztratit.

Hospodářské procesy jsou obvykle ovlivňovány náhodnými situacemi, které někdy nelze předvídat. Určitým příkladem náhodné situace mohou být klimatické změny, které mohou ovlivnit zemědělskou výrobu, popřípadě stavební výrobu. Dále můžeme za neočekávanou věc považovat převratný vědecký objev, který může výrazným způsobem změnit celou strukturu výrobní spotřeby. Takže s průběhem všech ekonomických procesů je spojeno riziko, že dosažené výsledky se budou lišit od výsledků předpokládaných, a to převážně díky působení nahodilých faktorů. Určitě bych zde zmínil světovou hospodářskou krizi, která negativně ovlivňuje životy milionů lidí na celém světě. Díky hospodářské krizi rizika podnikání několikanásobně vzrostla a přinesla s sebou další nežádoucí jevy, jako například snížení hodnoty akcií na minimum, ale i strach o uložené peníze v bankách.

Rizika mohou být mimo jiné ovlivněna kvalitou rozhodovacího procesu. A to s informačním zajištěním rozhodnutí, s jeho načasováním, přizpůsobením subjektu na vývoj podnikatelského prostředí, schopností předvídat vývoj, očekávat různé neblahé nahodilé situace. Dále také volba svého chování na trhu, která přinese požadované výsledky. Takže když to shrneme, rizika jsou vlastně ovlivněna štěstím. „Štěstí přeje připraveným“, jak praví známé rčení, ale díky „náhodě“ se může všechno změnit, což přesně vystihuje následující věta: „Na Titaniku byli všichni zdraví a bohatí (ale neměli štěstí)“.

Cílem mé práce je zaměřit se na problematiku mezinárodního obchodu a rizik s ním spojených. Práci jsem rozdělil do tří hlavních kapitol. V první kapitole se budu snažit obecně definovat mezinárodní obchod, jeho hlavní teorie se pokusím upřesnit na grafech a fiktivních

příkladech. Dále bude první kapitola obsahovat možnosti kvantifikace mezinárodního obchodu, a také charakterizují mezinárodní podnikatelská prostředí. Ve druhé kapitole se zaměřím na rizika spojená s mezinárodním obchodem, jejich dělení a uvedu způsoby jejich prevence. Třetí část mé práce se bude týkat metod snižování rizik v mezinárodním obchodě.

# 1. Mezinárodní obchod

V úvodní kapitole s názvem **mezinárodní obchod** se budu z počátku zabývat jeho **obecnou charakteristikou a definicemi**, dále se zaměřím na **teorie** mezinárodního obchodu a budu se je snažit popsat za pomoci jednoduchých **příkladů a grafů**. Dále se pokusím **kvantifikovat** mezinárodní obchod a následně charakterizovat **mezinárodní podnikatelská prostředí**.

Pojem **mezinárodní obchod** chápu jako obchod mezi dvěma a více státy. Na toto téma existuje spousta podobných definic. Jako nejsrozumitelnější a zároveň jedny z nejjednodušších jsem vybral následující čtyři definice.

**J. Dvořák [4]** charakterizuje mezinárodní obchod takto:

„Ústředním bodem mezinárodního obchodu jsou **mezinárodní obchodní operace**, které lze charakterizovat jako veškeré **finanční i nefinanční transakce**, jenž zapříčiní vznik, změnu či zánik obchodně právních vztahů v souladu s mezinárodním právem. K zajištění jejich realizace směřuje činnost států na úrovni mezinárodních i vnitrostátních aktivit, působení mezinárodních aktivit ať v rámci světovém či regionálním i činnost jednotlivých ekonomických subjektů snažící se v rámci vymezeném danými ekonomickými, politickými a dalšími podmínkami o vlastní provádění těchto transakcí.“

Naopak **J. Fojtíková [7]** mezinárodní obchod ve své knize charakterizuje následovně:

„Zahraniční obchod nám definuje tu část vnějších vztahů země, která obsahuje relevantní zboží či služby **směňované** se zahraničím. Směna má dvě stránky – **dovoz a vývoz**. Jedná se tedy o provázanost ekonomického celku (dané země) s ostatními zeměmi světa. Vymezení mezinárodního obchodu je dle některých autorů obdobné. Jedná se o toky zboží a služeb, které opouštějí národní ekonomiku, popř. do ní přicházejí. Měří se objemem světových dovozů a vývozu.“

Další definice je z knihy Mezinárodní obchod - teorie a politika podle pana **Šťastného [14]**

„Veškeré ekonomické pohyby, které svým rozsahem přesahují hranice státu.“

Poslední čtvrtou definici, kterou jsem vybral, popisuje rovněž **J. Dvořák [4]**:

„Zahraniční obchod je odvětví výrobní sféry, která se zaměřuje na směnu hmotných i nehmotných hodnot mezi dvěma nebo více státy, tj. na účast na vnějším čili mezinárodním trhu. Zahraniční obchod zahrnuje nejen hodnotu vývozu (exportu) a dovozu (importu), ale i hodnotu reexportu, zušlechťovacího styku, služeb související s těmito druhy obchodu, a také tzv. neviditelný obchod, tj. vývoz a dovoz průmyslových práv.“

Za hlavní důvody vzniku mezinárodního obchodu můžeme považovat zejména následující skutečnosti:

### 1.1 Absolutní výhody mezinárodního obchodu

Podle **Adama Smitha** by se země měla v mezinárodní dělbě práce zaměřit na výrobu těch produktů, které **vyrábí nejlevněji**, tedy s absolutně nižšími náklady práce **oproti ostatním zemím**. Podle této teorie jsou absolutně nižšími náklady na výrobu určitého produktu výsledkem přírodních podmínek a dosaženého stupně ekonomických výhod (kvalifikace, technické zabezpečení výroby apod.), které ve svém celku ovlivní **produktivitu** vynaložené lidské práce. [4]

Na jednoduchém fiktivním příkladu mezi Francií a Švýcarskem a jejich typickým výrobkem se pokusím vysvětlit **Smithovu teorii absolutních výhod** a možnosti jejího zdokonalení, které povedou ke zlepšení mezinárodního obchodu. Inspiroval jsem se knihou Úvod do teorie mezinárodního obchodu, kterou napsal pan J. Dvořák, ale pro snadnější pochopení jsem hodnoty příkladu změnil (zvolil jsem čísla, která nám po vzájemném vydělení dají celé číslo).

**Tabulka 1 : Produkce jednoho dělníka za určitou časovou jednotku**

Výrobek	Francie	Švýcarsko
Automobil	1000	1500
Hodinky	10	5

Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů z knihy Úvod do teorie mezinárodního obchodu

Francie vyrábí automobily s menší pracovní náročností než Švýcarsko, hodinky vyrábí s větší pracovní náročností než Švýcarsko. Podle teorie absolutních výhod by se měla Francie zaměřit na automobily a Švýcarsko na hodinky a vzájemně je od sebe kupovat.

**Vnitřní směnný poměr:** Ve Francii odpovídá poměr 1 automobil za 100 hodiniek a ve Švýcarsku 1 automobil za 300 hodiniek. Ve Francii jsou automobily relativně levnější. Obě země to vědí. Francie bude chtít nakupovat hodinky ve Švýcarsku a automobily si kupovat ve své zemi. Švýcarsko si bude chtít kupovat hodinky doma a automobily ve Francii. Mezinárodní směnný poměr se ustálí uvnitř intervalu daného národními směnnými poměry.

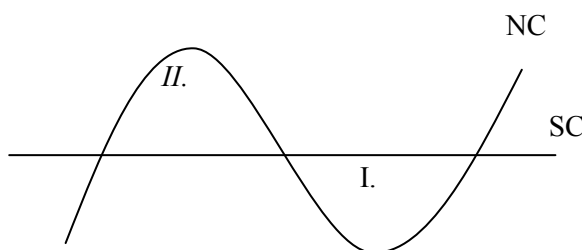
Například 200 hodiniek za 1 automobil. Francie se vzdá výroby například 100 ks hodiniek, díky tomu se jí uvolní 1000 dělníků, a tudíž vyrobí 1 automobil navíc. Když koupí 200 ks hodiniek ve Švýcarsku, **tak zvýší spotřebu hodiniek o 100%**. Švýcarsko se vzdá výroby 2 automobilů, tím uvolní 3000 dělníků a tím vyrobí 600 hodiniek navíc. Ty smění za 3 francouzské automobily. **Tím zvýší spotřebu automobilů o 50%**. Obě země si polepšily, Francie relativně více.

## 1.2 Komparativní výhody mezinárodního obchodu

Každá země se specializuje na výrobu a vývoz těch statků, které vyrábí s relativně nižšími náklady a dováží ty, které by vyráběla s relativně vyššími náklady. Teorie komparativní výhody vysvětluje, že mezinárodní obchod je **výhodný pro všechny zúčastněné země**.

Země ve vzájemném obchodě získává nejen směnou zboží, u kterého má **výhodu**, ale i zboží u kterého má **relativně nejnižší nevýhodu**. Tuto teorii vymyslel Angličan **David Ricardo (1772 – 1823)**. Ricardova Teorie komparativních výhod lze znázornit a snadněji pochopit na grafu 1. [13]

**Graf 1: Konfrontace národní a světové ceny po určité komoditě**



Zdroj: SVATOS, M. *Zahraniční obchod – teorie a praxe*, Praha 2009, str. 18

**SC – světová cena** – je cena na hlavním světovém trhu, který tvoří hlavní dovozci a hlavní vývozci.

**NC – národní cena** – je průměrná cena, dosahovaná jednotlivými národními výrobci na domácím trhu.

U výrobků, které se nachází v pásmu I., získává výrobce tzv. **absolutní výhodu**, protože národní cena je nižší než cena světová, a získává prostor ke zlepšení postavení na trhu. Naopak u výrobků, které se nachází v pásmu II., vychází konfrontace vývozců z dané země se světovým trhem nepříznivě, což znamená, že vývozem těchto výrobků nezískává výrobce absolutní výhodu, ale **absolutní ztrátu**. [4]

Na jednoduchém fiktivním příkladu mezi Českou republikou a Německem a jejich typickým výrobkem bych rád vysvětlil Ricardovu teorii a možnosti jejího zlepšení, které povedou ke zlepšení mezinárodního obchodu. Inspiroval jsem se knihou Úvod do teorie mezinárodního obchodu, kterou napsal pan J. Dvořák, ale pro snadnější pochopení jsem hodnoty příkladu změnil (zvolil jsem čísla, která nám po vzájemném vydělení dají celé číslo).

**Tabulka 2 : Produkce jednoho dělníka za určitou časovou jednotku**

Produkt	Česká republika	Německo	Poměr produktivity
<b>Pivo</b>	100000	45000	20 : 9
<b>Automobil</b>	10	9	10 : 9

Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů z knihy Úvod do teorie mezinárodního obchodu

Z daného modelu vyplývá relativní (komparativní) výhoda pro Německo u Automobilů, kde je poměr absolutních výhod pro ně příznivější než u produkce piva. Relativní výhoda pro Českou republiku je u piva, kde je poměr jejich absolutních nevýhod poměrně méně nepříznivý oproti produkci automobilů. V České republice dělník vyrobí 10 automobilů a 100000 piv, v Německu 1 dělník vyrobí 9 automobilů a 45000 piv. ČR má větší produktivitu práce u obou komodit.

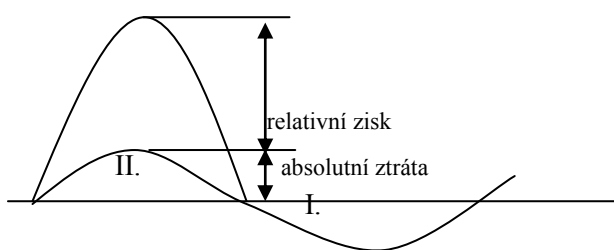
Národní směnný poměr ČR 10000 je piv za 1 auto to znamená, že v Čechách je pivo relativně levnější. Pro Německo je tento poměr 5000 piv za 1 auto, což znamená, že v Německu jsou automobily relativně levnější. Česká republika bude tedy vyrábět pivo a Německo automobily. Mezinárodní směnný poměr se ustálí např. na 8000 piv za 1 automobil.

Z teorie komparativních výhod jsem usoudil, že by oba státy udělaly lépe v případě, že by Česká republika omezila výrobu automobilů o 100 kusů, tím si uvolní 10 dělníků a použije

je na výrobu 1000 000 piv. Ty pak smění za 125 automobilů, což znamená, že si polepší o 25%. Německo omezí výrobu o 45000 piv, čímž si uvolní jednoho dělníka, a využije ho na výrobu 9 automobilů, které smění je za 72000 piv, což ve finále znamená, že si polepší až o 60%.

Podle **Ricardovy teorie** má přesto vývoz výrobků v pásnu II., tedy v pásnu absolutních ztrát i relativní výhody. Je tomu tak především proto, že i výrobky, které se nachází v pásnu II. se vyvážejí zejména z důvodu nedostatku výrobků v pásnu I. Export těchto výrobků má své ekonomické opodstatnění také z toho důvodu, že umožňuje vývozní zemi za získanou cenu export jiného výrobku, který může být pro tuto zemi nezbytný a nebo je výroba spojena se značnými náklady. Kdyby totiž tento výrobek měla země vyvinout a vyrobit, jeho pořizovací cena by mohla být několikanásobně vyšší, než absolutní ztráta při exportu v pásnu II. [13]

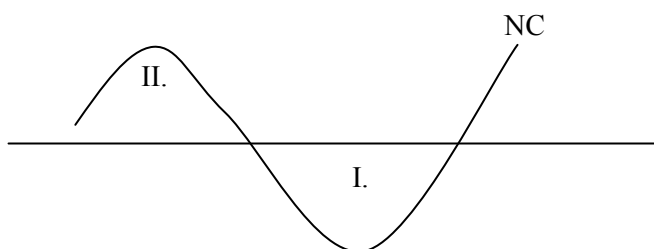
**graf 2: Absolutní ztráta vs. relativní zisk**



Zdroj: SVATOŠ, M. *Zahraniční obchod – teorie a praxe*, Praha 2009, str. 18

Mezi pásmem I. a pásmem II. existuje vztah, který poukazuje na tzv. ekonomickou vyspělost jednotlivých zemí. Pojem ekonomická vyspělost v tomto případě znamená, že země disponuje výrobky (kterými mohou být i suroviny, polotovary, stroje, služby apod.), jejich hodnota na národním trhu je nižší než hodnota na trhu světovém. Takže pro zemi ekonomicky vyspělou je charakteristický následující graf.

**Graf 3: Konfrontace národní a světové ceny po určité komoditě u ekonomicky vyspělé země**

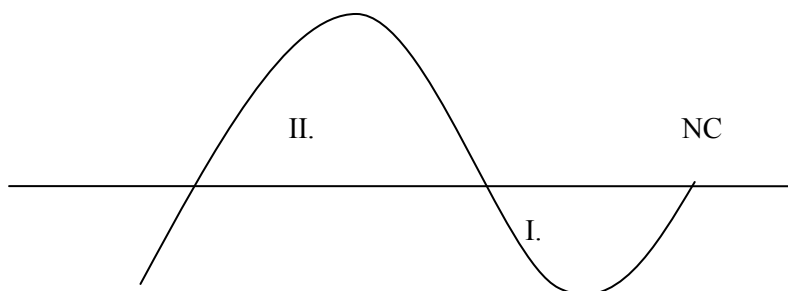


Zdroj: SVATOŠ, M. *Zahraniční obchod – teorie a praxe*, Praha 2009, str. 19



Následující graf je charakteristický pro rozvojové země, které zpravidla disponují pouze jedním nebo několika výrobky, které jsou konkurenceschopné na zahraničních trzích.

**Graf 4: Konfrontace národní a světové ceny po určité komoditě u rozvojové země**



Zdroj: SVATOS, M. *Zahraniční obchod – teorie a praxe*, Praha 2009, str. 19

Závěry obou teorií lze shrnout následovně: **Všechny země zapojením do mezinárodního obchodu získávají**, jestliže kritériem pro zapojení do mezinárodního obchodu jsou komparativní výhody na bázi diferencí v relativních (absolutních) nákladech práce a současně je zdůvodněna politika liberalizace mezinárodního obchodu [4]

### 1.3 Kvantifikace postavení zahraničního obchodu

Jeden ze způsobů jak konkrétně definovat význam zahraničního obchodu v ekonomice jednotlivých zemí, je vztah mezi vyrobeným a užitným společenským produktem (celkový objem toho, co se v zemi vyrobí, a objem spotřeby ve sledovaném období). Tento vztah je možné vyjádřit následujícím schématem.

$$\text{Užitý společenský produkt} = \text{vyrobený společenský produkt} + \text{dovoz} - \text{vývoz}$$

Nebo

$$\text{Vyrobený společenský produkt} = \text{užitý společenský produkt} - \text{dovoz} + \text{vývoz}$$

V jednotlivých zemích je obměna společenského produktu prostřednictvím zahraničního obchodu různá, u některých činí i více než 70%, u zemí s komplexní ekonomikou jen několik málo procent. [1]

Dalším ukazatelem je objem zahraničního obchodu. Ten vypovídá o postavení země ve světové ekonomice, popřípadě v mezinárodním obchodě. Z hlediska tohoto ukazatele je spousta relativně malých zemí, které jsou v popředí světových vývozců, a naopak velké země se často nacházejí na střední pozici či až na samém chvostu. **Při aktivní obchodní bilanci (vývoz hodnotově převyšuje dovoz) se prostřednictvím obchodu užitý společenský produkt zmenšuje, a naopak v případě pasivní obchodní bilance zvyšuje.** Váhu zahraničního obchodu v ekonomice napomáhá kvalifikovat a kvantifikovat schopnost vývozu pokrýt dovozní potřeby země. [13]

$$\frac{\text{Vývoz}}{\text{Dovoz}} \times 100$$

Země, kde tento ukazatel dosahuje hodnoty více než sto, jsou **země s aktivní obchodní bilancí**. Může se v tomto případě jednat o cílené úsilí, ale může se jednat o náhodné shody okolností; například země, které disponují zdroji nerostných surovin, které jsou pro ostatní země zajímavé. V této době se jedná hlavně o energetické suroviny jako ropa a zemní plyn, které jsou stále a pravidelně poptávány na světovém trhu. Tyto fakta mohou zajišťovat **stabilitu** na vnějších ekonomických vztazích u zemí, které disponují například výše uvedenými energetickými zdroji a naopak mohou způsobit **nestabilitu** v zemích, které jsou odkázány na jejich dovoz. [1]

Postavení ZO či vnějších ekonomických vztahů v ekonomice země může vyjadřovat **vztah dovozu vůči devizovým rezervám**. Devizové rezervy, také mezinárodní likvidita, představují volné měnové rezervy, které jsou k dispozici v národní bance země. Kromě toho se do devizových rezerv zahrnují i takzvaná zvláštní práva čerpání – ZPČ (anglicky Special Drawing Rights, SDR). Ty může získat každá členská země Mezinárodního měnového fondu (MMF), zejména v případě, že prokáže problémy své platební bilance. Do devizových rezerv se rovněž počítají rezervy země u MMF, a také měnové zlato, které je ve správě centrální banky. [1]

Ekonomickou a finanční sílu země vyjadřuje vztah:

$$\frac{\text{Mezinárodní likvidita}}{\text{Dovoz}}$$

## 1.4 Mezinárodní podnikatelské prostředí

Mezinárodně operující firmy své působení v globálním ekonomickém prostoru chápou jako **vyhledávání tržních příležitostí** v různých lokalitách světa a porovnávání těchto příležitostí s vlastním potenciálem.

Firmy provádějí tzv. **screening potencionálních trhů**, který zahrnuje analýzu: [4]

### 1.4.1 Kulturně-sociálního prostředí

Pochopení a respektování cizí kultury je základním předpokladem úspěchu mezinárodního podnikání. Naše vyjednávací síla při prosazování zahraničně obchodní politiky do značné míry závisí na tržní pozici, kterou zastáváme. Odlišnosti v kulturně-sociálním prostředí mohou mít fatální následky na výsledek obchodního jednání. Je proto nezbytné, abychom naše chování a jednání přizpůsobili **kulturním, jazykovým, náboženským a jiným zvyklostem**, které přináší zahraničně obchodní prostředí. Odlišnosti v kulturně-sociální oblasti mají zejména vliv na:

- hierarchii potřeb (Maslow – posloupnost uspokojování potřeb),
- hodnotovou orientaci (žebříček nejdůležitějších hodnot pro člověka),
- individualistické nebo kolektivistické rozhodování,
- společenské konvence, životní návyky a zvyklosti,
- osobní faktory chování spotřebitele (věrnost značce, vnímání rizika, finanční zdroje atd.).

[4]

### 1.4.2. Politicko-legislativního prostředí

Politická rizika mezinárodních obchodních operací jsou ovlivněna typy vlády, která je u moci na cílových trzích. Obecně platí, že čím svobodnější je země, tím nižší jsou politická rizika pro mezinárodně operující firmy. V úzkém pojetí s politickým systémem se vytváří i systém právní. V rámci analýzy politického a právního prostředí jsou obvykle zkoumány následující faktory: **politický systém, politická stabilita, vztah k zahraničním firmám, právní úprava podnikání zahraničních subjektů**, možnost kontroly vlastnictví, možnost nákupu nemovitostí a pozemků, devizově-právní aspekty podnikání zahraničních subjektů, možnost repatriace zisku do zahraničí, řešení sporů při podnikání se zahraničím apod.

[4]

### 1.4.3 Ekonomického prostředí

Dobrá znalost a orientace v ekonomickém prostředí napomáhá manažerům mezinárodních firem prognózovat budoucí potenciál cílových trhů a odhalit příležitosti a hrozby z trhů vyplývajících. Mezinárodní trhy jsou nadnárodními společnostmi, které bývají zpravidla rozdělovány podle výrobního a tržního potenciálu. [1]

Na základě provedených analýz jsou pak země řazeny podle stupně rizika do různých skupin. Například francouzská společnost **COFACE** (obdoba EGAP – Exportní a garanční pojišťovací společnost) hodnotí každoročně politická a ekonomická rizika ve 130 zemích světa a člení země do sedmi kategorií: A1, A2, A3, A4, B, C, D. Země, které jsou zařazeny do skupiny A, jsou pokládány za země s přijatelným rizikem pro investory, u ostatních zemí hrozí značná rizika. [4]

**Tabulka 3 : Rozdělení rizik dle společnosti COFACE**

	<b>Charakteristika rizika</b>	<b>Země</b>
<b>A1</b>	Velmi stabilní politická a ekonomická situace. Platební disciplína podniků je všeobecně velmi dobrá. Pravděpodobnost výskytu problémů je malá	Německo, Belgie, Rakousko, Francie, Japonsko, USA, Austrálie, Nový Zéland
<b>A2</b>	Pravděpodobnost výskytu problémů je nízká, i když je ekonomické a politické prostředí a platební disciplína podniků mírně horší než u skupiny A1	Itálie, Řecko, Slovinsko, Maďarsko, Spojené Arabské Emiráty, Malajsko, Jižní Korea, Kuvajt, Botswana
<b>A3</b>	Platební schopnost je nižší než u předchozích skupin. Může dojít k určitým změnám v ekonomickém a politickém prostředí a tyto změny by neměly mít vliv na platební schopnost podniků	Česká republika, Polsko, Estonsko, Chile, Čína, Thajsko, Saudská Arábie, Namibie ...
<b>A4</b>	Platební schopnost není příliš uspokojivá. Změny v ekonomickém a politickém prostředí jsou možné a mohly by platební schopnost ještě zhoršit.	Litva, Lotyšsko, Mexiko, Venezuela, Filipíny, Indie, Egypt, Jordánsko, Tunisko aj.
<b>B</b>	Ekonomické a politické prostředí je nestabilní a může ještě více negativně ovlivnit poměrně nízkou platební schopnost v zemi.	Slovensko, Bulharsko, Brazílie, Argentina, Bangladéš, Srí Lanka, Alžírsko, Turecko,
<b>C</b>	Ekonomické a politické prostředí je velmi nestabilní a může do značné míry negativně ovlivnit často velice nízkou platební schopnost v zemi.	Rumunsko, Rusko, Haiti, Indonésie, Vietnam, Irán, Libanon, Libye, Angola, Ghana
<b>D</b>	Vysoce rizikové ekonomické a politické prostředí, velmi špatná platební schopnost v zemi.	Bělorusko, Ukrajina, Ekvádor, Kuba, Mongolsko, Pakistán, Irák, Nigérie ...

Zdroj: DVOŘÁK, J. Úvod do teorie mezinárodního obchodu, Brno 2004, str. 14

#### 1.4.4 Institucionální prostředí

„Institucionální prostředí má zásadní vliv na fungování ekonomiky, **nebot’ definuje prostředí, v němž dochází k hospodářské aktivitě**. Instituce jsou zde chápány v širším pojetí v podobě pravidel, která působí jako dlouhodobé faktory ekonomické výkonnosti. Konkrétně se jedná o právní systém, politický systém, demografické změny, vnímání korupce a ekonomické svobody.“ [20]

Institucionálním prostředím rozumíme:

- stát a prostředky jeho obchodní politiky (cla, restrikce, netarifní překážky),
- mezinárodní organizace a instituce (WTO, MMF, OSN),
- mezinárodní integrační seskupení (EU, NAFTA, ASEAN).

[4]

## 2. Rizika v mezinárodním obchodě

V této kapitole se budu zabývat **obecnou charakteristikou rizik**, které hrozí na mezinárodní scéně. Pokusím se je definovat, rozdělit podle několika kritérií a ukázat na způsoby jejich **prevence a opatření**.

Podnikání na zahraničních trzích se spojuje s riziky, které vyplývají např. z **vývoje kurzů měn**, z **politické** nebo **ekonomické** situace v různých lokacích. Dalšími riziky v mezinárodním obchodě mohou být např. rizika **přepravní nebo komerční**. Ty jsou spjata s geografickou polohou trhů, s rozdíly v obchodní kultuře a právních předpisech států, s rozdílným sociálně-ekonomickým prostředím. Samozřejmě je důležitá **informovanost o vývoji rizika** u zahraničních trhů v porovnání s trhem domácím.

Velice zajímavě charakterizuje rizika v zahraničním obchodě **E.Černohlávková [2]**:

„V mezinárodním kontextu se podnikatelé setkávají s některými specifickými riziky. Tato rizika souvisejí s rozdíly v kulturních, sociálních a ekonomických podmínkách zúčastněných zemí, s geografickou vzdáleností jednotlivých trhů, s rozdílnými obchodními zvyklostmi, právní úpravou podnikatelských aktivit, opatřeními hospodářské politiky jednotlivých zemí apod.“

**H. Machková[10]** definuje rizika v přeshraničním obchodě takto:

„Mezinárodní ekonomické vazby mohou ovlivňovat rizikovost podnikání i pozitivně. Pokud podnik prodává své výrobky nejen v tuzemsku, ale i na několika zahraničních trzích, snižuje diverzifikací trhů svou závislost na trhu domácím. Jednotlivá teritoria se mohou odlišovat vývojem konjunktury, podmínkami pro získávání zdrojů, vývojem hospodářské politiky, sezonností apod. Snížení poptávky na jednom trhu může vývozce vyvážit vyššími prodeji tam, kde je poptávka vyšší. Podnik tak může rozdělit své aktivity mezi různé trhy, a to má příznivý vliv na stabilitu jeho podnikání.“

**H. Machková [10]** také uvádí také tuto definici:

„Rizikovost mezinárodních hospodářských vztahů se do určité míry zostřila v průběhu posledních desetiletí v souvislosti s dynamikou ekonomického vývoje, proměnlivostí hodnotových kategorií, politickými přeměnami a propojením trhů v podmínkách globalizace.

Projevuje se ve změnách kurzů měn, ve změnách cenových relací, úroků, v neschopnosti některých států dostát svým zahraničním platebním závazkům, v rizicích politických apod."

## 2.1 Dělení rizik

Rizika mezinárodních ekonomických vztahů jsou poměrně nesourodou skupinou. Dělení rizik a jejich pojmenování v této oblasti nejsou nijak ustáleny. Obecně se pro dělení rizik používá různých faktorů, jako je např. **vliv na výsledek, příčiny vzniku, měřitelnost oblast rozhodování apod.**

**H. Machková [10]** dělení rizik popisuje následujícími dvěmi definicemi:

„V mezinárodních ekonomických vztazích podniků lze podle příčin vzniku vyčlenit rizika cenová, odbytová, inflační, obchodněpolitická, politická apod. Podle procesů, ve kterých se rizika projevují, by bylo možno dělit rizika na obchodní, přepravní, úvěrová, investiční a další. Často se riziko přiřazuje k určitému subjektu jako možnost jeho potenciálního „selhání“. Hovoří se o riziku banky, riziku klienta, riziku země apod., a také se tato rizika hodnotí: stanovením úvěrových rámců, závazkových limitů, ale např. i tzv. ratingem.“

„Mezi jednotlivými druhy rizik existují úzké vazby a souvislosti. Některé druhy rizik se vzájemně doplňují a vyskytují se společně, např. riziko změn vnitřní měnové politiky a riziko inflační, a tato obě rizika bývají spojena s rizikem kurzovým nebo s rizikem transferu. Inflace bývá provázána rizikem tržním vyplývajícím ze změny cenových relací. Rizika je proto nutno posuzovat komplexně a respektovat jejich souvislosti. Opatření podnikatelské politiky zaměřená na omezení jednoho rizika mohou zostřovat rizika jiná.“

Existuje několik dělení rizik, ale já jsem si vybral dělení jak jednoduchá a základní, tak i dělení, která si zaslouží více pozornosti.

**Peter F. Drucker [2]** rozebírá vztah podnikatelského rizika a podnikatelských příležitostí, která dělí rizika následovně:

- riziko, které musíme podstoupit, protože patří k povaze podniku,
- riziko, které si můžeme dovolit,
- riziko, které si nemůžeme dovolit,
- Riziko, které si nemůžeme dovolit nepodstoupit.



Dále lze dělit rizika podle **sféry působení** na:

- *všeobecná* – týkají se celé společnosti a ekonomiky jako celku,
- *specifická* – vyskytují se v určitých oborech, např.: těžba nerostů, stavebnictví, v námořní dopravě, při výstavbě investičních celků apod. [12]

Také podle potenciačního **vlivu na výsledek** se dělí na:

- *čistá* – mohou vést pouze ke zhoršení očekávaného výsledku,
- *spekulativní* – mohou ovlivnit výsledek pozitivně i negativně. [12]

**Hlavní typy rizik**, se kterými se podniky setkávají při provádění mezinárodního obchodu:

### 2.1.1 Rizika tržní

**H. Machková**[10] definuje tržní rizika takto:

„Tato rizika představují možnost, že v důsledku změny tržních podmínek podnik nedosáhne předpokládaného výsledku nebo utrpí ztrátu. Vývoj na trhu však může přinést také příznivější podnikatelský výsledek oproti předpokladu. Toto riziko nese každý podnikatelský subjekt i ve vnitřní ekonomice, v zahraničním obchodě však působí modifikovaně, např. rozdílným vývojem na různých trzích.“

**J. Dvořák** [4] charakterizuje tržní rizika následovně:

„Tato rizika nese každý podnikatelský subjekt i ve vnitřní ekonomice, v zahraničním obchodě však mohou působit modifikovaně například při rozdílném vývoji tržní situace v různých zemích. Tržní rizika mohou způsobit, že v důsledku změny tržních podmínek podnik nedosáhne předpokládaného výsledku nebo utrpí ztrátu. Vývoj na trhu však může být i příznivější oproti původnímu předpokladu a může pozitivně ovlivnit podnikatelský výsledek.“

Ve vývozu a dovozu se toto riziko vztahuje především na období mezi uzavřením kontraktu a jeho splněním. Některé podmínky kontraktů směřují k ochraně před těmito riziky. Jedna z možností je sjednání kupní ceny jako ceny pohybové, jejíž konkrétní výše bude v budoucnu určena v závislosti na tržním vývoji, například podle burzovní kotace<sup>1</sup> ceny v den dodávky. Také **dlouhodobé kontrakty** představují zajištění proti tomuto riziku.

---

<sup>1</sup> Kotace - Úřední záznam hodnoty cenného papíru, měny ap., pro obchodování na burze a finančním trhu

V obchodech s delším výrobním a obchodním cyklem, např. při dodávkách strojů, zařízení nebo investičních celků, se dodavatel někdy snaží zajistit pro případ vzestupu nákladů oproti nákladům kalkulovaným. K tomuto účelu slouží tzv. **klouzavé cenové doložky**. Cena dohodnutá v kontraktu se potom mění v závislosti na vývoji nákladů, například podle vývoje cen surovin, výše mzdových nákladů apod.

Po technické stránce je sjednání těchto doložek poměrně obtížné, jelikož je nezbytné:

- dohodnout dostatečně objektivní kritéria pro úpravu ceny, např. sjednáním ceny kotované na určité komoditní burze v den dodání jako rozhodující pro dodatečnou úpravu ceny, určením veřejně publikovaného cenového indexu jako východiska pro zvýšení ceny apod.,
- stanovit podíly celkové ceny, jichž se úprava bude týkat, např. 10 % ceny podle vývoje mzdových nákladů, 5 % podle vývoje cen určité suroviny apod.

### 2.1.2 Rizika komerční

Tímto pojmem bývají označována rizika vyplývající z nesplnění závazku obchodním partnerem. Tato rizika se dotýkají vztahů mezi exportérem a importérem, ale i průvodních služeb využívaných v obchodě, např. vztahů k dopravcům, zasílatelům, kontrolním společnostem, pojišťovnám apod. Zvýšená rizikovost v oblasti komerčních rizik ovlivňuje dosažené výsledky většinou negativně tím, že obchodník buď vůbec neuskuteční předpokládanou transakci, nebo dosáhne při její realizaci horšího výsledku, než očekával.

S komerčními riziky se podnikatelé setkávají i na vnitřním trhu. Na trhu zahraničním však vystupují tato rizika v ostřejší podobě vzhledem k odlišnostem těchto trhů co do právních a ekonomických podmínek, obchodních zvyklostí, sociálně-kulturních zvláštností apod. Informace o zahraničních obchodních partnerech bývají méně dostupné a navíc postavení jednotlivých firem na trhu se může měnit v závislosti na faktorech, které bez důkladné znalosti trhu lze jen těžko předvídat.

Intenzita dopadu těchto rizik na výsledky jednotlivých operací je dána především výběrem obchodního partnera. Při jeho volbě se zvažuje právní a vlastnická struktura firmy, finanční situace podniku, obchodní zdatnost, technické předpoklady pro splnění daného závazku apod. Druhým důležitým faktorem je právní zajištění daného závazkového vztahu. Většinou jde o kvalitu smluvního ujednání a o vhodné vyjádření zájmů obchodních partnerů

ve smluvních podmínkách. K větší jistotě vzájemných vztahů bývá voleno i zajištění vzájemných závazků třetími osobami, zejména bankami, i když za cenu zvýšených nákladů.

[10] [7] [4]

V zahraničním obchodě hmotným zbožím se toto riziko může projevovat nejčastěji těmito formami:

- odstoupení obchodního partnera od kontraktu,
- nesplnění či vadné plnění kontraktu dodavatelem,
- bezdůvodné nepřevzetí zboží odběratelem,
- platební nevůle dlužníka,
- platební neschopnost dlužníka.

Prevence komerčních rizik spočívá v neustálém získávání informací o hráčích na trhu, sledování jejich profesní zdatnosti, finanční situace, hodnocení jejich spolehlivosti a jejich bonity. V tomto směru je využíváno poradenství a informace v bankách, informačních kancelářích, ratingových agenturách, poradenských firmách apod. Některé z těchto služeb jsou dosažitelné bezplatně, jiné za úplatu.

Míru podstupovaných komerčních rizik ovlivňuje podnikatel zejména selekcí obchodních partnerů, ale i volbou vhodných platebních podmínek a zajišťovacích nástrojů a rozsahem pojištění. Nejúčinnějším způsobem předcházení tomuto riziku je rozvíjení dlouhodobých obchodních spojení založených na vzájemné důvěře.

[2]

### **2.1.3 Rizika přepravní**

**E.Černohlávková [2]** rizika v přepravě uvádí následujícím způsobem:

„Přeprava produktu od jeho výrobce ke konečnému odběrateli v mezinárodním obchodu je velmi náročná a často i zdoluhavá. V jejím rámci hrozí velké množství rizik – ztráta, poškození či nedoručení zboží. Je tedy nevyhnutelné dobře přepravu zajistit už v kupní smlouvě. Klíčová otázka je, kdo nese za zboží zodpovědnost a odkdy. Ve většině případů je to pro každý úsek cesty někdo jiný – dodavatel do místa předání speditérovi, speditér do místa předání buď dalšímu dopravci či konečnému odběrateli a potom on. Proto musí být ve smlouvě přesně stanoveno, kdy tato rizika přecházejí. Tyto problémy bývají nejčastěji zajištěny výběrem vhodné dodací parity, ve kterých je přechod rizik zcela nesporný.“

Prevence tohoto rizika je v konkrétním vymezení lokace a chvíle přechodu rizika ztráty či poškození zboží z prodávajícího na kupujícího (např. odvoláním na **INCOTERMS viz příloha 1.**) v kupní smlouvě a dále ve vhodném přepravním zajištění dodávky zboží (např. výběrem spolehlivého dopravce).

#### **2.1.4 Rizika teritoriální**

**H. Machková[10]** skvěle vystihuje teritoriální rizika následujícími definicemi:

„Tato rizika vyplývají z nejistoty politického a makroekonomického vývoje jednotlivých zemí, ale mohou být také důsledkem administrativních opatření, přírodních katastrof, bojkotu zboží, embarga apod. Jde většinou o rizika, která mohou mít negativní vliv na výsledky jednotlivých obchodních transakcí, ale také na realizaci podnikatelských záměrů v určité zemi do budoucnosti. Tato skupina rizik bývá předem jen obtížně kvantifikovatelná.“

„Teritoriální rizika se dotýkají jak mezinárodního obchodu, tak i všech dalších forem podnikání v mezinárodním měřítku. Nejvýrazněji se projevují u mezinárodních úvěrových vztahů a přímých zahraničních investic, mohou však ovlivnit i vztahy mezinárodní kooperace i vědecko-technické spolupráce. Dopadají jak na jednotlivé započaté obchodní transakce, tak mohou způsobit znehodnocení majetku podniku v dané zemi, ale vedou také většinou i k nenaplnění podnikatelských záměrů na daném trhu do budoucnosti.“

Nejefektivnějším preventivním opatřením je získávání informací o jednotlivých zemích, které jsou předmětem komerčního zájmu podniku. Zdroje pro čerpání informací bývají relativně pestré (statistické podklady, zprávy mezinárodních organizací, informace ze zastupitelských úřadů, od specializovaných informačních agentur, informace získané prostřednictvím internetu apod.). Zostření rizikovosti v posledních letech se stalo impulzem pro rozvoj informačních služeb. Na prognózách teritoriálních rizik jsou zainteresovány jak podniky angažované v mezinárodním obchodu a podnikání, tak i banky, pojišťovny a další subjekty poskytující financování a pojišťování rizik. Metodika hodnocení rizikovosti se rozvinula v činnosti četných agentur, které poskytují tzv. ratingové služby. Pravidelně analyzují faktory ovlivňující politickou a ekonomickou situaci zemí i některých jejich podnikatelských i nepodnikatelských subjektů (bank, jednotlivých firem apod.) a hodnotí jejich bonitu.

[4][13] [7]

### 2.1.5 Rizika kurzová

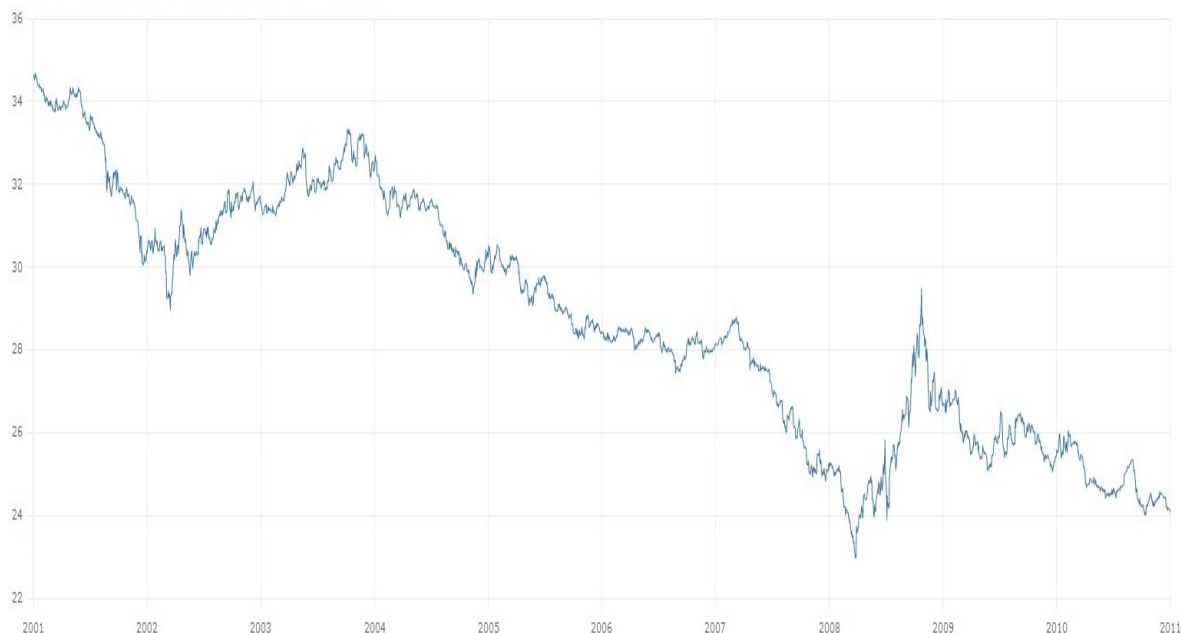
**Dvořák [4]** má tímto pojmem na mysli:

„Kurzové riziko souvisí s měnovou diverzitou a proměnlivostí vývoje měnových kurzů na světových trzích. Toto riziko bude podstupovat každý obchodník vstupující na zahraniční trh, dokud nedojde k celosvětovému sjednocení měnového systému prostřednictvím zavedení jednotné měny. Ovšem přijetí jediné měny pro celý svět je zcela nerealizovatelný proces, jehož uskutečnění by si vyžádalo nemalé finanční prostředky, a také shodu všech zemí, která sama o sobě je velmi těžko představitelná.“

**H. Machková [10]** si pod pojmem kurzová rizika představuje následující:

„Možnost, že v důsledku vývoje kurzů měn bude muset účastník zahraničních ekonomických vztahů vydat více hodnot oproti původnímu předpokladu, že bude inkasovat relativně méně hodnot, že se v důsledku kurzových pohybů sníží stav jeho devizových aktiv nebo zvýší devizová pasiva nebo že v důsledku změn devizových kurzů nedosáhne svých podnikatelských cílů. Změny kurzové však mohou působit i na zlepšení dosahovaných výsledků oproti původnímu předpokladu.“

**Graf č. 5. Fluktuace měnového kurzu české koruny vůči euru - rok 2001 až 2011**



Zdroj: <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-czk.en.html>

V **grafu č. 5** můžeme vidět vývoj kurzu české koruny vůči Euru za posledních deset let. Je pozoruhodné, že za tuto dobu **koruna posílila vůči euru o neuvěřitelných 30,3 %**. Nejméně eur jsme měli šanci vyměnit 3. března 2001, kdy se kurz pohyboval ve výši 34,635 korun za Euro a naopak nejvíce jsme jich mohli získat 21. července 2008, kdy byl tento kurz ve výši 22,968 korun za Euro.

Absolutní ochrana před dopadem kurzového rizika neexistuje. Firmy, které působí v mezinárodním obchodě, musejí věnovat zvýšenou pozornost vývoji kurzů jednotlivých měn a faktorům, které jejich pohyb ovlivňují, a využívat svých znalostí v komerční politice. Předvídání měnového vývoje je však poměrně obtížné. Pro omezení negativního vlivu kurzového rizika využívají podniky řadu postupů a nástrojů, které modifikují dopad pohybu měnových kurzů na výsledky činnosti v mezinárodních ekonomických vztazích. [2]

K nejvýznamnějším patří volba měny, ve které se vyjadřují závazky v mezinárodních hospodářských vztazích a ve které dochází k úhradám. Obchodní partneři, kteří mají v budoucnosti poskytovat peněžní plnění, se často snaží o vyjádření závazku v měně, u níž se neočekává vzestup kurzu. Snahou věřitelů bývá vyjádření pohledávky v měně silné.

Podniky však mají možnost ovlivňovat míru podstupovaného kurzového rizika při přijímání řady rozhodnutí strategického i taktického charakteru. Tento postup může firmám přinášet řadu výhod. Nebývá spojen s dodatečnými náklady a zvláště při řešení problémů ekonomické expozice bývá jediným schůdným řešením. [2] [10]

Mezi tyto metody lze zařadit:

- opatření v oblasti komerční politiky, resp. podmínek obchodů: jde zejména o volbu měny, o sjednané platební podmínky, o eventuální využívání měnových doložek, o rozsah průvodních služeb poskytovaných odběratelům apod.,
- opatření v oblasti marketingové politiky, která bývají často strategické povahy (volba cílových trhů, volba distribučních cest, cenová politika apod.),
- opatření v oblasti finanční politiky podniku, která mohou zahrnovat kroky ovlivňující měnovou strukturu aktiv a pasiv, získávání úvěrů v měnách, ve kterých má podnik tržby, přenesení některých funkcí na jiné podnikatelské subjekty, urychlování nebo zpomalování přeshraničních finančních toků, opatření k odstraňování zbytečných měnových konverzí apod.,

- opatření v oblasti výrobní politiky, např. s ohledem na vývoj kurzu volit nákupní zdroje, umístění výroby, zajišťování průvodních služeb, provádět opatření ke zvýšení produktivity apod.

Nejefektivnější ochranu proti kurzovému riziku mívají firmy, jejichž aktivity jsou dostatečně rozložené do co nejvíce oblastí. Diverzifikací obchodů na různé trhy a různé měny, kombinací dovozních a vývozních operací, udržováním hotovosti ve vhodném měnovém složení v závislosti na vlastních obchodních aktivitách mohou dosáhnout přirozeného měnového zajištění bez dodatečných nákladů. K tomu mohou dosáhnout úspor ze snížení počtu devizových konverzí<sup>1</sup>. Tento způsob zajištění kurzového rizika však klade značné nároky na finanční řízení firmy.

---

<sup>1</sup> nákup a prodej deviz na devizovém trhu, jejichž smyslem je přeměna deviz určité měny na devizy jiné měny s cílem buď dosáhnout většího kursového zisku, popř. chránit před kursovou ztrátou, nebo opatřit si určité devizy pro zamýšlené obchodní transakce.



### **3. Metody omezování rizik v mezinárodním obchodě**

V této kapitole, která bude o metodách snižování podnikatelského rizika v mezinárodním obchodě, se budu zabývat hned několika druhy těchto metod. Zaměřím se na **přesun rizika, bankovní instrumenty a diverzifikaci**.

#### **3.1 Přesun rizika**

Přesun rizika patří mezi typické nástroje při zajišťování obchodů, které jsou vystaveny rizikům spojených s mezinárodním obchodem. Firmy mohou přesouvat rizika na banky, specializované firmy, pojišťovny či na svého obchodního partnera.

##### **3.1.1 Pojištění rizik v mezinárodním obchodě**

Pojištění a zajištění jsou historicky vzniklé instituce, jejichž účelem je vytvářet rezervní fondy pro úhradu vzniklých škod způsobených nahodilými událostmi nebo živelnými pohromami. Cílem pojištění a zajištění je chránit pojištěného před finančními důsledky vzniklé škody, ke kterým došlo u pojištěných rizik. Zahraniční pojištění má však i další funkci, stává se předmětem vývozu (formou tzv. neviditelného vývozu) a může se stát nástrojem příjmu u vývozních operací nebo zdroje úspor u dovozních operací. [4]

V případě, že riziko pojistitele by mohlo přesáhnout jeho možnosti zajištění, je nutné, aby se o riziko rozdělil s dalšími pojistiteli. Ekonomický význam zajišťovacích operací spočívá v přenášení části rizik na zahraničního zajišťovatele. Zejména mimořádná rizika se pojišťují s tím, že jsou zajišťována i u zajišťovatelů. Pojišťovna může vystupovat buď jako zajišťovatel, kdy zajišťuje část svých rizik u jiných pojišťoven, nebo jako zajišťovatel, který za úplatu přebírá část rizik pro zahraniční pojišťovny. [2]

V praxi mezinárodního obchodu se můžeme nejčastěji setkat s následujícími typy pojištění: pojištění zahraničních přeprav zásilek, pojištění teritoriálních rizik, pojištění úvěrových rizik, pojištění investic, pojištění akreditivů a dokumentárních inkas, odpovědnostním pojištěním a pojištěním výstav a veletrhů. [4]

### **Pojištění teritoriálních rizik**

Pojištění pro případ teritoriálních a politických rizik poskytuje v České republice pouze Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP). Jedná se především o pojištění transferových rizik, administrativním opatřením země odběratele, válečným a sociálním konfliktům a přírodním katastrofám, které znemožňují splacení poskytnutých úvěrů. Pojištění krátkodobých teritoriálních rizik, které kryjí rizika spojené s krátkodobými vývozními úvěry do dvou let. V této souvislosti EGAP poskytuje pojištění kombinovaných komerčních a teritoriálních rizik, pojištění úvěrů kupujícím z veřejného sektoru a připojištění komerčních rizik. [10]

### **Pojištění úvěrových rizik**

Pojištění úvěrů kryje ztráty finančního rázu. Jedná se o pojištění majetkové újmy, nikoliv věcných škod. Důvodem problémů může být platební neschopnost nebo platební nevůle dlužníka. Pojistnou událostí je majetková újma, která pojištěnému vznikla úplným nebo částečným nezaplacením pohledávky z pojištěného vývozního kontraktu v důsledku doložené platební neschopnosti dlužníka. [2]

EGAP v této souvislosti poskytuje pojištění střednědobých a dlouhodobých dodavatelských úvěrů pro případ teritoriálních a komerčních rizik, kryje rizika nezaplacení úvěrů poskytnutých českým vývozcem zahraničnímu kupujícímu na dobu delší než dva roky. EGAP rovněž poskytuje pojištění střednědobých a dlouhodobých odběratelských úvěrů poskytnutých bankou vývozce zahraničnímu kupujícímu nebo jeho bance na dobu delší než jeden rok. Jedná se o pojištění, které omezuje riziko financující banky. Chrání tak tuzemskou banku před nesplacením pohledávky ze zahraniční kupujícímu nebo jeho bankou. [10]

### **Pojištění potvrzeného akreditivu**

Toto pojištění kryje riziko majetkové újmy tuzemské banky potvrzující akreditiv vystavený bankou zahraničního kupujícího v souvislosti s krátkodobým financováním exportů. Pojištěno je komerční i teritoriální riziko. [2]

### **Pojištění dokumentárního inkasa**

V případě pojištění dokumentárního inkasa poskytuje pojišťovna náhradu škody, kterou pojištěný utrpí tím, že mu kupující jmenovaný v pojistné smlouvě neproplatil dokumenty (hotově, akceptace směnky nebo jiným smluvním způsobem) na sjednanou dodávku zboží, popřípadě by tak pro skutečnosti prokázané pojištěným neučinil, až by mu byly dokumenty předloženy. Pojišťovna hradí i náklady na účelná a nutná opatření k zabránění hrozícího vzniku pojistné události a škody či jejího zvýšení, zejména náklady soudních i mimosoudních zákroků proti kupujícímu, jestliže k nim dala souhlas. Pojištění dokumentárního inkasa se vztahuje na škody způsobené ztrátou na prodejní ceně při prodeji jinému zahraničnímu zájemci, případně při reexportu, a na náklady spojené s takovým novým prodejem a skladováním před novým prodejem zboží. [1]

Dále hradí pojišťovna náklady, které pojištěnému vzniknou v případě zpětné přepravy a náklady na skladování před zpětnou přepravou. Pojišťovna hradí i ztráty vzniklé prodejem v dražbě (max. do 70 % pojistné částky).

#### **3.1.2 Bankovní instrumenty**

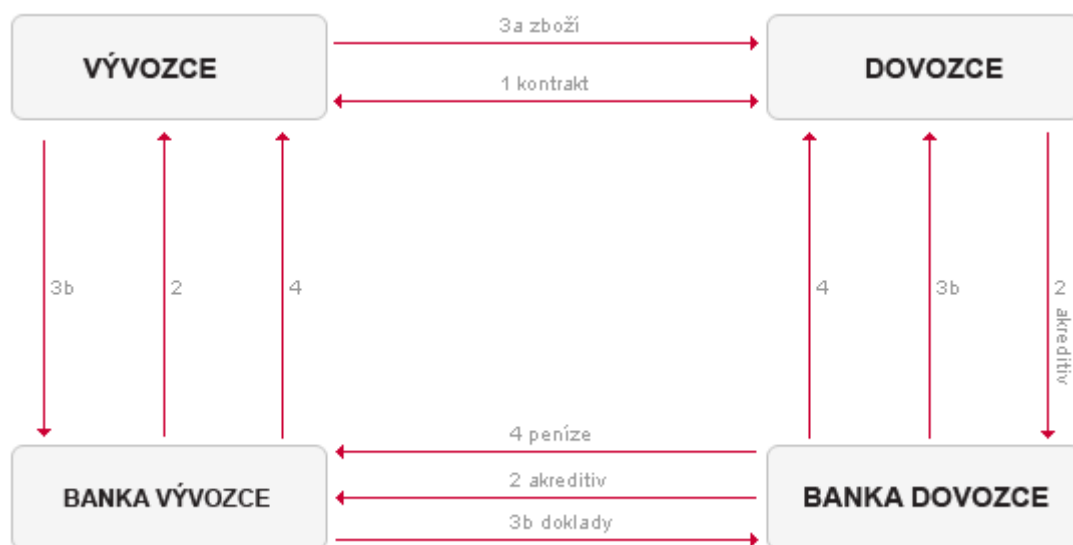
Jde o metody řízení rizik, u kterých dochází k přesunu rizik na bankovní subjekt. Zmíněny budou tři vybrané příklady – dokumentární akreditiv, dokumentární inkaso a bankovní záruka. Každý instrument má svá pozitiva i negativa a je vhodný pro různé typy kontraktů. [11]

#### **Dokumentární akreditiv**

Dokumentární akreditiv je písemný závazek banky zaplatit určenou peněžní částku, jestliže budou do určité doby splněny akreditivní podmínky stanovené kupujícím. Tento závazek vůči prodávajícímu banka přijímá na základě kupujícího. [8]

Použití dokumentárního akreditivu může mít následující průběh:

**Obrázek 1 Průběh použití dokumentárního akreditivu**



Zdroj: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-nad-60-milionu/dokumentarni-akreditiv.shtml>

Doplňující kroky k **Obr. 1**:

1. Mezi vývozcem (prodávajícím) a dovozcem (kupujícím) dojde k uzavření kupní smlouvy (kontraktu),
2. Na základě kupní smlouvy a jejích podmínek požádá dovozce svou banku o otevření akreditivu,
- 3a. Vývozce odešle zboží,
- 3b. Vývozce shromáždí dokumenty podle podmínek akreditivu a prostřednictvím své banky je odešle bance dovozce, která je zkontroluje a v případě splnění podmínek je pak předá dovozci,
4. Banka dovozce (vystavující banka) proplatí akreditiv vývozci a zatíží účet dovozce.

**Výhody dokumentárního akreditivu:**

- **pro příkazce akreditivu (kupujícího):**
  - jistota, že zboží bylo odesláno ještě před zaplacením,
  - možnost omezit obchodní riziko na minimum nastavením akreditivních podmínek,
  - možnost získat výhodnější cenové podmínky díky poskytnutí kvalitního platebního zajištění obchodnímu partnerovi

- motivace prodávajícího k uskutečnění dodávky v předepsanou dobu a v souladu s podmínkami akreditivu
- **pro příjemce akreditivu** (prodávajícího):
  - jistota zaplacení za dodávku zboží nebo služeb při splnění akreditivních podmínek,
  - jistota, že výplata dohodnuté částky je vázána na splnění předem známých podmínek,
  - zlepšení likvidity – prodávající může získat peněžní prostředky okamžitě, pokud svoji pohledávku odprodá bance (u obchodů s odloženou splatností),
  - možnost ručit kvalitním akreditivem vlastním dodavatelům.

[12][18]

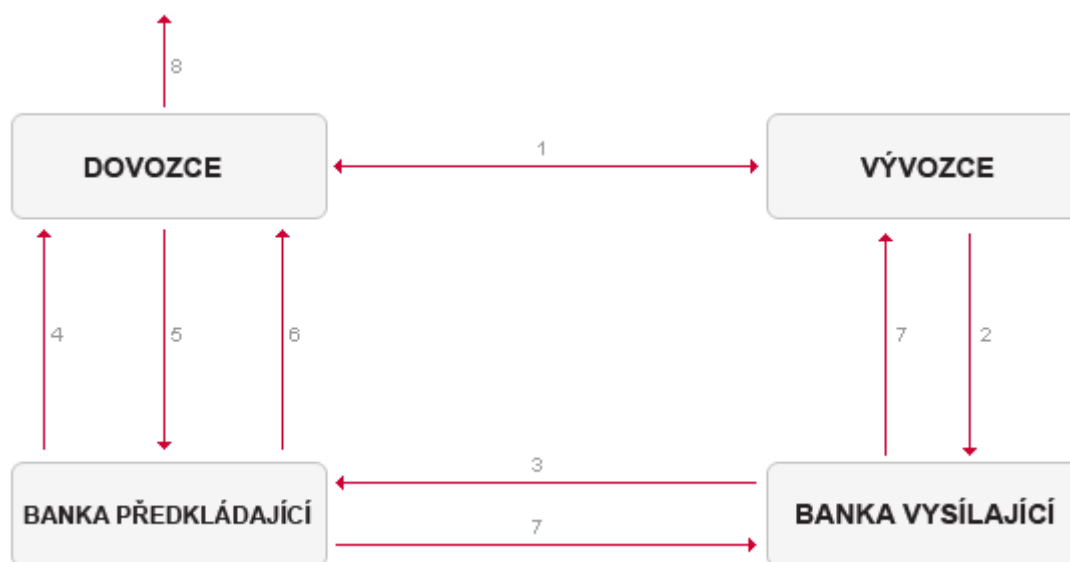
### Dokumentární inkaso

Je vázáno na předání dokumentů kryjících dodávku zboží. Někdy se místo placení požaduje akceptace směnek. Dokumentární inkaso poskytuje dodavateli jistotu, že se odběratel nedostane k dokumentům dříve, než zaplatí směnku.

Nezabezpečuje jej však proti neochotě odběratele zboží odebrat. Dokumentární inkaso nepředstavuje žádný závazek k provedení platby ze strany banky zúčastněné na transakci. Zúčastněné banky mají pouze funkci důvěrníka, jde tedy o záruku, že inkasní příkaz bude proveden správně. Dokumentární inkaso mívá obvykle následující průběh:

[12][17]

**Obrázek 2 Průběh dokumentárního inkasa**



Zdroj: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/dokumentarni-inkaso.shtml>

**Kroky v Obr. 2:**

1. Uzavření obchodní smlouvy
2. Příkaz k obstarání dokumentárního inkasa + dokumenty
3. Předání inkasních příkazů a příslušných dokumentů
4. Informování dlužníka o příjmu dokumentů a o inkasních podmínkách
5. Provedení příslušného inkasního úkonu
6. Předání dokumentů
7. Předání inkasního plnění
8. Vyzvednutí zboží

**Výhody dokumentárního inkasa spočívají:**

- v nízkých bankovních odměnách (levnější než dokumentární akreditiv),
- v menší pracnosti,
- v možnosti dovozce platit až po převzetí dokladů,
- v určité záruce pro vývozce, že dovozce se nemůže dostat ke zboží a dokladům dříve, než splní inkasní podmínky.

**Nevýhody dokumentárního inkasa jsou:**

- nedává vývozci jistotu, že zboží bude dovozcem převzato a zapláceno (platební neschopnost, platební nevůle), vše je zajištěno jen závazkem kupujícího vyplývajícím z kupní smlouvy, nemožnost dovozce překontrolovat zboží.

[16]

Platební podmínky mají v mezinárodních kupních smlouvách značný vliv na výsledek uskutečněného obchodu. Určují kdy, kde a jak má být uhrazena kupní cena. Z důvodu mnohdy značné vzdálenosti mezi prodávajícím a kupujícím, a také rizikovosti transakcí se většinou jejich platby neuskutečňují přímo, ale využívají se služby třetích osob, které za úplatu vystupují v zájmu a dle instrukcí svých příkazců. Těmito třetími osobami jsou obvykle banky.

[8]

## **Zálohování exportních pohledávek**

Mohou je poskytovat banky exportérům na nesplacené obchodní pohledávky. Většinou však takto banky financují jen určitou procentní část pohledávky, např. 70 %. Dodavatel zůstává dlužníkem banky a nese veškerá rizika spojená se zahraničním úvěrovým vztahem. Jde především o riziko nezaplacení odběratelem, riziko transferu, politické, kurzové a další.

Banka však zálohováním pohledávky rovněž podstupuje určité riziko, zvažuje bonitu dodavatele i odběratele a často požaduje také vhodné zajištění zahraniční pohledávky, například pojištěním nebo bankovní zárukou. [12] [10]

## **Směnky**

Směnka je důležitým platebním, úvěrovým a zajišťovacím nástrojem, používaným samostatně nebo v kombinaci s dalšími platebními instrumenty. Směnka je cenný papír, který má zákonem předepsanou formu.

Výhodou směnky pro financování mezinárodního obchodu je její snadná obchodovatelnost. Majitel směnky tak může poměrně snadno získat finanční prostředky jejím prodejem ještě před splatností. Tuto službu – tzv. eskontování směnek – často poskytují banky. Při eskontu si srážejí diskont, který je úměrný době splatnosti směnky a aktuální úrokové sazbě. Při eskontu směnek si však banka pro případ neplacení směnečným dlužníkem zachovává vůči původnímu majiteli směnky právo postihu. [12][1]

## **Šeky**

Šek je převoditelný cenný papír, jehož náležitosti jsou stanoveny zákonem. Šekem dává výstavce (majitel účtu) platební příkaz šekovníkovi (peněžnímu ústavu), aby k tíži jeho účtu zaplatil šekovou částku ve prospěch osoby uvedené v řadu šeku nebo jeho doručiteli. V zahraničním obchodě se šek používá poměrně zřídka. [4][12]

## **Platba předem**

Placení celé kupní ceny předem je v mezinárodním obchodu poměrně vzácné. Používá se jen u některých druhů zboží nebo ve velmi rizikových oblastech. Mnohem častější je placení části kupní ceny předem, tzv. akontace. Jejím účelem je omezit riziko dodavatele plynoucí z případného odstoupení kupujícího od kontraktu, někdy i poskytnout část prostředků na financování výroby zboží. Používá se často u velkých kontraktů s delší dodací a platební lhůtou, a to v kombinaci s placením při dodávce a s úvěrem. [1] [12]



## **Dodavatelský úvěr**

Úvěry poskytované exportérem se používají v mezinárodním obchodu téměř u všech druhů zboží. Krátkodobé úvěry do jednoho roku bývají požadovány při dodávkách spotřebního zboží, surovin, potravin i sériových strojírenských výrobků. Úrok se u krátkodobých úvěrů někdy zahrnuje do ceny, někdy se sjednává zvlášť. Pro dovozce je tato platební podmínka velmi výhodná, protože importér platí většinou až v době, kdy je zboží již zpracováno, prodáno dalšímu obchodnímu mezičlánku apod. Vývozce nese plně rizika poskytnutého úvěru, a proto se často snaží vhodnou formou rizika zajistit. [12]

## **Zajištění úvěrových rizik**

Platební podmínky bývají často jednostranné, a proto jsou pro některého z obchodních partnerů spojeny se značnými riziky. Způsob, jakým vývozce či dovozce přistupují k těmto rizikům, závisí na řadě faktorů: na jejich celkové podnikatelské strategii, finanční síle, stupni důvěry mezi obchodními partnery apod.

Ve většině případů nese rizika exportér, jelikož úvěruje vývozy. Odběratel se podílí na rizicích souvisejících s placením jen výjimečně, zejména u plateb předem. Pro omezení rizikovosti mohou obchodníci využít jednak bankovních zajišťovacích instrumentů, jednak služeb, poskytovaných některými specializovanými institucemi a dále určitých právních nástrojů. [4][1]

### **3.1.3 Dodací parita**

Dodací parita neboli podmínka je základní součástí kupní smlouvy v mezinárodním obchodě. Udává povinnosti ze strany kupujícího a prodávajícího, které souvisí s dodávkou a převzetím zboží. Dodací podmínka určuje zejména:

- způsob, místo a okamžik předání zboží kupujícímu,
- způsob, místo a okamžik přechodu výloh a rizik z prodávajícího na kupujícího,
- další povinnosti stran při zajišťování dopravy, náklady na vykládky zboží, průvodních dokladů, kontroly, pojištění apod.

Dodací parita ovlivňuje podstatným způsobem výši ceny, protože určuje, jakou část nákladů oběhu spojených s dodávkou zboží hradí prodávající, a jakou část kupující. Obecně platí, že čím delší je dodací parita, tedy čím větší část nákladů oběhu hradí prodávající, tím vyšší ceny může docílit.

Pro sjednocení obchodních zvyklostí, které byly často používány podle místních podmínek nejednotně, vznikly v obchodní praxi tzv. dodací doložky. V současné době jednoznačně převládá v celosvětovém měřítku používání mezinárodních výkladových pravidel INCOTERMS (International Commercial Terms). V příloze č. 1 najdete seznam doložek INCOTERMS 2000. [2][12]

### 3.1.4 Faktoring

Představuje kompletní finanční službu. Jde o metodu financování a zajišťování krátkodobých úvěrů poskytovaných při dodávkách zboží a služeb. Jeho podstatou je postoupení (cese) krátkodobých pohledávek, vznikající při prodeji zboží a služeb, na specializovanou faktoringovou společnost (faktora), která zajišťuje jejich inkaso. Postoupení pohledávek se někdy uskutečňuje bez postihu (regresu) na původní věřitele (dodavatele), pokud faktoringová společnost přebírá ručení za zaplacení.

Právním základem pro vztah mezi faktorem a jeho klientem (u mezinárodního faktoringu vývozcem) je faktoringová smlouva, která většinou zakládá dlouhodobý vztah mezi faktorem a prodávajícím.

Touto smlouvou se prodávající zavazuje, že bude postupovat své pohledávky na faktora, faktor se zavazuje k poskytování určitých služeb. Vymezuje se okruh obchodů, jichž se úmluva bude týkat (pokud jde o druh zboží, platební lhůty, teritoria obchodu a okruh odběratelů) a další práva a povinnosti obou stran. Faktor ve smlouvě specifikuje rozsah služeb, které bude dodavateli (vývozci) poskytovat. Jde obvykle o plnění některých z těchto funkcí:

- financování obchodů,
- provádění inkasa od dlužníků,
- přebírání ručení za úhradu pohledávek odběrateli,
- hodnocení úvěruschopnosti odběratelů,
- poskytování dalších služeb.

Použití faktoringu v mezinárodním obchodu je vhodné především pro opakované dodávky zboží stálému odkupu odběratelů na určitém trhu. Náklady, s nimiž je faktoring spojen, mohou být často vyváženy dosažením vyššího obratu díky zlepšení likvidity exportujícího podniku. Pokud jde o teritoriální zaměření faktoringu, je toto financování dostupné většinou při vývozu na trhy vyspělých zemí, na méně rizikové trhy transformujících se ekonomik a do některých rozvojových zemí.

Pro vývozce může faktoring přinášet tyto výhody:

- urychlení inkasa,
- zajištění vývozních pohledávek proti insolvenční i platební nevůli odběratelů,
- zvýšení konkurenceschopnosti díky platební podmínce příznivější pro odběratele,
- úspory administrativních nákladů,
- možnost přenesení správy pohledávek za faktora.

Pro dovozce znamená využití faktoringu vývozcem především dosažení výhodnějších platebních podmínek a tím příznivé ovlivnění jeho likvidity. Nevýhody exportního faktoringu lze spatřovat v těchto oblastech:

- náklady spojené s faktoringem,
- teritoriální omezení použití faktoringu,
- importní faktor může limitovat výběr odběratelů.

Exportní faktoring je použitelný tehdy, jestliže osoby prodávajícího a kupujícího mají sídlo v různých státech. V těchto případech lze použít princip dvou faktorů, z nichž jeden má sídlo v zemi prodávajícího a zajišťuje zejména financování obchodní operace, druhý má sídlo v zemi kupujícího a jeho úkolem je prověřovat bonitu kupujícího a zajišťovat inkaso. Mohou tak plně využít znalostí prostředí, ve kterém vyvíjejí své aktivity. Faktori v zemi vývozu a dovozu bývají navzájem propojeni a operují v tzv. řetězcích, z nichž nejznámější je FCI (Factors Chain International).

[2][12]

### **3.1.5 Forfaiting**

Považuje se za speciální formu financování především v zahraničním obchodě. Tato služba je poskytována přímo bankami resp. forfaitingovými organizacemi, které disponují dlouhodobým kapitálem.

Forfaiting znamená odkup (úplatné postoupení) dosud nesplatných střednědobých a dlouhodobých pohledávek, které jsou zajištěny, a to:

- bankovní zárukou,
- směnkou avalovanou bankou,
- akreditivem zpravidla s odloženou splatností.

Forfaiting využívají zejména výrobci investičních celků, kteří tímto způsobem urychlují splatnost pohledávek za dodávku investic spojených s poskytnutím dlouhodobého dodavatelského úvěru. Postoupení pohledávek se uskutečňuje tzv. bez postihu (bez rekursu „a forfait“), tedy bez možnosti pozdějšího postihu této pohledávky vůči postupiteli. Obvykle se požaduje, aby šlo o pohledávku ve volně směnitelné měně.

Forfaiter přebírá všechny druhy rizika. Může odkoupit již existující pohledávku, vhodnější je, když je forfaitová smlouva připravovaná spolu s dodavatelsko-odběratelskou smlouvou, protože forfaitér může klientovi doporučit typ zajišťovacího instrumentu i banky, jejichž zajištění akceptuje. Postup pohledávky se realizuje předáním dokumentů identifikujících pohledávku a potvrzujících její kvalitu, úhrada pohledávky po odečtení nákladů za forfaiting pak proběhne do dvou až tří dní.

S realizací forfaitingové operace jsou spojeny **náklady forfaitingu**, které zahrnují:

- sjednaný diskont, jehož výše je určená výší úrokových sazeb euroměnové trhu pro příslušnou měnu a lhůty splatnosti,
- rizikovou přírážku, která závisí na riziku teritoria,
- poplatek za zpracování obchodu,
- odměnu za pohotové zabezpečení finančních zdrojů, která se vztahuje na období mezi příslibem forfaitéra k odkupu a vlastním odkupem příslušných dokumentů,
- případně poplatek s opcí, kterou si vývozce vyhrazuje právo později rozhodnout, zda pohledávku bude či nebude forfaitovat.

Uvedené náklady zpravidla nese prodávající, který si je obvykle započítává do ceny zboží. Hlavním důvodem odprodeje pohledávek je snaha dodavatele splatit svůj provozní úvěr spojený s výrobou dodávaného zařízení. Náklady související se získáním platebně zajišťovacích dokumentů nese obvykle kupující.

Exportní forfaiting se používá, pokud osoba prodávajícího a kupujícího mají sídlo v různých státech. Do operace vstupují dva forfaitéři, z nichž jeden má sídlo v zemi prodávajícího a zajišťuje zejména financování operace, druhý se sídlem v zemi kupujícího prověřuje jeho bonitu a zajišťuje inkaso pohledávky. Oba tak mohou využívat znalostí prostředí, ve kterém vyvíjejí své aktivity. Bývají obvykle navzájem kapitálově nebo legislativně svázáni.

[2][9][12]

### 3.2. Diverzifikace

Ve zkratce je diverzifikace, jakožto rozložení investic a omezení hrozeb je základem úspěchu pro firmy všech velikostí, protože rozdělí svá rizika na větší základnu. V Anglii se pro diverzifikaci používá přísloví „Don't pull all of your eggs in the same basket“<sup>1</sup>

**E. Černohlávková** ve své knize [2] popisuje výše uvedený pojem následovně v následujících dvou definicích:

„Pokud firma podniká v mezinárodním měřítku, patří diverzifikace k přirozeným nástrojům omezení rizika. Jednotlivé trhy se mohou vyznačovat odlišným a politickým a hospodářským vývojem a firmy mohou těchto rozdílů využívat pro zlepšení svých podnikatelských výsledků.“

„Diverzifikace představuje vhodný postup i při volbě obchodních partnerů. Přílišná závislost na jednom dodavateli nebo na jednom odběrateli může ohrozit podnikatelské výsledky i samotnou existenci podniku.“

Na strategii diverzifikace se však mezinárodně angažované firmy soustředí i v dalších oblastech. Především při rozhodování o struktuře svých aktivit pokud jde o volbu výrobního programu, o vstupu do nových odvětví poskytujících příslib vysokého růstu. Takováto diverzifikace však má své hranice. Přílišné rozptýlení podnikatelských aktivit nemusí vždy přinášet pozitivní výsledky, pokud podnik v nových oblastech činnosti nemůže používat své konkurenční výhody. [12]

Příklad podcenění diverzifikace může být nedávná situace českého výrobce pian a klavírů Petrof. Ten se v roce 2007 dostal do ekonomických potíží tím, že značná část jeho produkce směřovala na trh USA prostřednictvím americké společnosti jako výhradního distributora. Ta v souvislosti s obchodním sporem podala v březnu 2007 na firmu Petrof návrh na konkurz. Tento návrh byl soudem zamítnut, ale spor s americkým distributorem dále pokračoval. [2]

---

<sup>1</sup> Nedávejte všechna vejce do jednoho košíku

## ZÁVĚR

Rizika jsou obvyklou součástí obchodních vztahů, ať už se jedná o zahraniční či národní obchod nebo o směnu peněz za zboží a služby. Riziko je faktor, který se vyskytuje všude, a to nejen v oblasti podnikání. Je to jev, který často vyúsťuje v negativní výsledky, ale spousta podnikatelských subjektů jej vidí naopak jako výzvu a příležitost s vidinou vysokého zisku. Nad tímto tématem jsem se snažil během získávání informací o riziku v mezinárodním obchodě a metodách jeho snižování hodně přemýšlet. Nejvíce mi k pochopení pomohlo jednoduché dělení rizik z knihy Podnikové řízení a hospodářské výsledky, jejímž autorem je P. Drucker, které jsem taktéž uvedl do první kapitoly své bakalářské práce. Na základě všech nabytých informací si dovoluji tvrdit, že právě Druckerovo dělení rizik je díky jeho jednoduchosti nejsrozumitelnější a nejvíce vystihuje danou problematiku.

Cílem této práce bylo zachytit veškerou problematiku mezinárodního podnikání spojenou s riziky, které se v něm nacházejí. Dle zásad bakalářské práce jsem měl charakterizovat riziko v mezinárodním obchodě, popsat některé způsoby jeho snižování a pokusit se vyjádřit vlastní názor k některým problematikám daného tématu.

V první kapitole jsem se zaměřil na mezinárodní obchod. Setkal jsem se se spoustou zajímavých definic. Dále jsem popsal teorie mezinárodního obchodu, které se postupně vyvíjely spolu s vývojem lidstva. Na fiktivních příkladech jsem popsal teorie komparativních a absolutních výhod v mezinárodním obchodě. Kvantifikaci neboli vyčíslení mezinárodního obchodu a rozdělení podnikatelských prostředí jsem do své bakalářské práce také zahrnul. A to proto, že jsou tyto obecné charakteristiky a vyčíslování mezinárodního obchodu spojeny s riziky, které jsem zobrazil ve druhé kapitole. V této části stojí určitě za zmínku řazení světových zemí podle výskytu rizika na jejich území. Konkrétně jsem se zaměřil na rozdělení podle francouzské garanční a pojišťovací společnosti COFAGE, která hodnotí rizika v daných zemích.

V této druhé části zpočátku cituji definice rizik z odborné literatury. Následuje dělení rizik podle několika faktorů. Mimo jejich popisu a definic jsem vybral způsoby prevence těchto rizik.

Ve třetí kapitole, která pro mě byla nejzajímavější, a také největším přínosem, jsem se zabýval metodami snižování rizik, jež jsou denně využívány v praxi malých i velkých podniků. Jejich hlavním cílem by mělo být rizikům předcházet a v případě, že se dostaví

negativní důsledky, které s sebou rizika přináší, je úkolem managementu tyto situace řešit tak, aby negativní efekty byly co nejnižší. Metod na snižování rizik, existuje ještě několik druhů, které jsem v mé bakalářské práci neuvedl, zaměřil jsem se totiž hlavně na ty metody, které se vyskytují nejčastěji v mezinárodním obchodě.

Hlavním přínosem této bakalářské práce je to, že některá podnikatelská rizika nelze úplně odstranit, ale můžeme je lokalizovat a posléze je díky známým metodám jejich snižování z části nebo úplně eliminovat.

Tato bakalářská práce bude přínosem nejen pro mne, ale také pro veřejnost, která by o danou problematiku projevila zájem. Uživatelé by této problematice měli věnovat velkou pozornost, a to především z důvodu nárůstu obchodních styků se zahraničím, kde se s výše zmiňovanými riziky mohou setkat.

Přínos pro sebe vidím především v tom, že se v budoucnu chci věnovat zahraničním stykům, kde informace nabyté v průběhu tvoření této práce budu moct využít.

Dalším přínosem je pro mne určitě rozšíření mého obecného obzoru, a to by mi mohlo pomoci při dalších studiích na naší univerzitě.

## Seznam použité literatury

- [1] BENEŠ, V, *Zahraniční obchod – Příručka pro obchodní praxi*, Praha: Grada Publishing 2004. 328s. ISBN 80-247-0558-3.
- [2] ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., TAUŠER, J. a kol. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*, Praha: 2007. 320 s. ISBN 97880-7357-321-8.
- [3] DANIELS, J.D., RADEBAUGH, L.H. *International Business, Enviroments and operations*, Pretence Hall, 2010, 838 s. ISBN 9780132128421.
- [4] DVOŘÁK, J., *Úvod do teorie mezinárodního obchodu*. Brno: VÚT Brno, Podnikatelská fakulta, 2004. 109 s.
- [5] DRUCKER, P., *Podnikové řízení a hospodářské výsledky*, Praha: Nakladatelství Svoboda, 1968, str. 265.
- [6] FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945 – 2008)*. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.
- [7] CHAPMAN, C. B. – WARD, S. – WARD, S. C.: *Project Risk Management. Processes, Techniques and Insights*. England: John Wiley & Song, 2003, 389 s. ISBN 0-470-85355-7.
- [8] JANATKA, F., BŮHM, A., Hándl, J. a kol *Komerční rizika obchodu a ochrana proti nim*. Praha: ASPI, 2001, 222 s. ISBN 80-86395-14-6.
- [9] JÍLEK, J., *Finanční rizika*. Praha : Grada Publishing, a.s., 2000. 635 s. ISBN 80-7169-579-3.
- [10] MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a kol., Praha: Grada Publishing, 2007. 244 s. ISBN 978-80-247-1590-2.



- [11] SATO, A., Mezinárodní obchodní operace II., Praha : HZ Editio, 1999. 107 s. ISBN 8086009270.
- [12] SMEJKAL, V. – RAIS, K.: *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. Praha: Grada Publishing, 2010. 360 s. ISBN 978-80-247-3051-6.
- [13] SVATOŠ, M. a kol., *Zahraniční obchod – Teorie a praxe*, Praha: Grada Publishing, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.
- [14] ŠŤASTNÝ, D. *Mezinárodní obchod: teorie a politika*, Praha: Oeconomica, 2004, 149 s. ISBN 8024508052.
- [15] TICHÝ, M.: *Ovládání rizika. Analýza a management*. Praha: C. H. Beck, 2006. 396 s. ISBN 80-7179-415-5.

### **Internetové zdroje:**

- [16] Dokumentární inkaso, [Online], [cit 20. 4. 2011] Url: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/dokumentarni-inkaso.shtml>
- [17] Dokumentární akreditiv, [Online], [cit 20. 4. 2011] Url: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-nad-60-milionu/dokumentarni-akreditiv.shtml>
- [18] Vývoj kurzu koruny, [Online], [cit 28.4.2011] Url: <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-czk.en.html>
- [19] Dělení rizik v mezinárodním obchodě, [Online], [cit 20. 4. 2011] <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/pravni-prostredi-celni-problematika/rizika-v-mezinarodnim-obchode/1000487/51171>
- [20] Institucionální prostředí [Online], [cit 20. 4. 2011] Url: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/analyzy-statistiky/analyza-konkurenceschopnosti-cr/1000431/59486/?page=2>

## SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 : Produkce jednoho dělníka za určitou časovou jednotku .....	12
Tabulka 2 : Produkce jednoho dělníka za určitou časovou jednotku .....	14
Tabulka 3 : Rozdělení rizik dle společnosti COFACE.....	19

## SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 Průběh použití dokumentárního akreditivu.....	33
Obrázek 2 Průběh dokumentárního inkasa.....	34

## SEZNAM GRAFŮ

Graf 1 .....	13
Graf 2 .....	15
Graf 3 .....	15
Graf 4 .....	16
Graf 5 .....	27

# **SEZNAM PŘÍLOH**

Příloha č. 1 Seznam doložek INCOTERMS 2000

ROZDĚLENÍ DOLOŽEK DO SKUPIN			
Skupina	Doložka	Anglické označení	České označení
<b>E</b> doložka odebrání	<b>EXW</b>	Ex Works	Ze závodu (ujednané místo)
<b>F</b> hlavní přepravné neplaceno	<b>FCA</b>	Free Carrier	Vyplaceně dopravci (ujednané místo)
	<b>FAS</b>	Free Alongside Ship	Vyplaceně k boku lodi (ujednaný přístav nalodění)
	<b>FOB</b>	Free On Board	Vyplaceně loď (ujednaný přístav nalodění)
<b>C</b> hlavní přepravné placeno	<b>CFR</b>	Cost and Freight	Náklady a přepravné (ujednaný přístav určení)
	<b>CIF</b>	Cost, Insurance, Freight	Náklady, pojištění a přepravné (ujednaný přístav určení)
	<b>CPT</b>	Carriage Paid	Přeprava placená do (ujednané místo určení)
	<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid	Přeprava a pojištění placeny do ... (ujednané místo určení)
<b>D</b> doložky dodání	<b>DAF</b>	Delivered at Frontier	S dodáním na hranici (ujednané místo)
	<b>DES</b>	Delivered Ex Ship	S dodáním z lodi (ujednaný přístav určení)
	<b>DEQ</b>	Delivered Ex Quay	S dodáním na nábreží (ujednaný přístav určení)
	<b>DDU</b>	Delivered Duty Unpaid	S dodáním clo neplaceno (ujednané místo určení)
	<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid	S dodáním clo placeno (ujednané místo určení)

Zdroj: MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a kol., Praha: Grada Publishing, 2007. 244 s.